

dinámica socio-política de los grupos de presión, de interés y de tensión

• Dr. RAUL PUIGBO

1. — GENERALIDADES

DESDE hace unos decenios, tanto la sociología política cuanto los tratadistas de ciencias políticas —o politicólogos, como se les llama ahora— han demostrado una creciente preocupación por el accionar de ciertos grupos y fuerzas sociales que ejercen sobre el poder político una presión constante para influir en sus decisiones.

Como consecuencia de esta presión, el gobierno real no es ejercido exclusivamente por los representantes de la voluntad popular, sino que es *compartido de hecho* con representantes de intereses particulares, organizados como grupos de interés, grupos de presión, grupos de tensión o factores de poder. No se trata de una *sustitución legal* de los titulares del poder responsable de la decisión —como sería en el caso de una revolución— y sí de una *captación* de la persona que decide para influir en sus motivaciones y orientar sus decisiones; hay, en suma, una *sustitución* de las funciones del poder político.

El ciudadano común —el *elector* de

las autoridades dentro del sistema representativo— se pregunta, ante esta realidad cada día más relevante, si quien realmente lo gobierna son *sus mandatarios* o bien imprecisas fuerzas que defienden intereses particulares. El tema es apasionante, y, sobre todo, es *real y actual*. Los resortes “claves” del poder político, de la administración y de los poderes legislativos se desenvuelven, en su acción pública y en la acción privada de sus funcionarios, entre una vasta red de intereses, presiones y tensiones que limitan su espontaneidad y que comprometen su necesaria objetividad a la hora de adoptar sus decisiones (1).

(1) El tema del grupo de presión ha sido abordado por numerosos tratadistas de ciencia política y de sociología política; entre otros, pueden citarse los siguientes: JACQUELINE B. DE CELIS, “Los grupos de presión en las democracias contemporáneas” (Madrid, 1963); J. MEYNAUD, “Les groupes de pression” (Paris, 1960); WRIGHT MILLS, “La Elite el Poder” (Fondo Cultura Económica, 2ª e., 1960); E. HEUBEL, “Pressure Groups in the United States” (En Rev. Argentina de Política, Nº 1); G. BIDART CAMPOS, “Grupos de Presión y Factores de Poder”; G. A. REVIDATTI, “Grupos de Presión” (Corrientes, 1960); S. LINARES QUINTANA, “Interacción de los grupos de presión y los partidos políticos” (En Rev. Argentina de Ciencia Política, Nº 1).

2. — LAS PRESIONES SOBRE EL PODER POLITICO

Las presiones que se ejercen sobre el poder político son de diversa naturaleza, según sea el objetivo y el método utilizado para ejercer la presión. A los efectos didácticos, empezaremos por describir los sujetos *presionantes*.

Como resultado de la interacción de la sociedad y el Estado, se forman diversos grupos sociales que, según el *modo de comportarse* en sus relaciones con el *poder que debe decidir*, denominamos del modo siguiente:

A) Grupo de Interés; B) Grupo de Presión; C) Grupo de Tensión y D) Factor de Poder.

A) Grupo de Interés

Es todo grupo social constituido para defender ciertos intereses comunes de sus miembros y cumplir con ciertos fines; constituyen típicos grupos teleológicos. El interés que los agrupa puede ser económico o extra-económico; por ejemplo las ligas de enseñanza libre o sus contrarias las asociaciones a favor de la enseñanza laica, formados a causa del debate en torno de la ley de enseñanza privada, suscitado en 1958. La *American Legion* de los Estados Unidos, las asociaciones de ex combatientes franceses de Argelia e Indochina o la *British Legion* de Gran Bretaña son grupos de interés cuyo objeto o finalidad tiene que ver con lo económico.

Los grupos de interés peticionan ante el poder legal para que éste tenga en cuenta, al adoptar las decisiones, los puntos de vista del grupo. Cabe señalar que no tienen por qué ser necesariamente antagónicos el *interés particular* y el *interés*

general; pueden muy bien complementarse. Por otra parte, el derecho de peticionar está consagrado en nuestra Constitución; *luego, es legítimo*. Este derecho incluye el de asesorar a los funcionarios y legisladores, así como el de incitar a éstos para que adopten ciertas medidas necesarias al interés de una actividad o de una región. Muchas veces, la apatía o la inercia burocrática postergan medidas que perjudican a importantes sectores de la actividad nacional; en tales casos nadie mejor que los directamente interesados para promover la adopción de las medidas requeridas, verbigracia, las gestiones realizadas por parte de las entidades rurales para suprimir el impuesto a la exportación de productos agropecuarios.

En los ejemplos mencionados, el grupo de interés se ha movido en un marco de respeto a la autoridad política o administrativa; sin embargo, puede fracasar en su intento de persuadir al poder legal y resolverse por un cambio de táctica: pasar de la *persuasión* a la *presión*; de la *petición* a la *coacción*. En este caso el *grupo de interés* se transforma en *grupo de presión*. Lo que diferencia al grupo de presión es el modo de conducirse frente al poder político; o sea que el *agrupamiento es semejante*, pero el *comportamiento es distinto*. Todo grupo de presión, es, asimismo, un grupo de interés; pero no todo grupo de interés se constituye en grupo de presión. Si *sociológicamente* son idénticos, *políticamente* —en la praxis— son diferentes.

B) Grupo de presión

Es una grupo social organizado que posee una comunidad de intereses y que para el logro de sus objetivos particulares

trata de influir en las decisiones del poder político en beneficio propio, utilizando, a tal efecto, medios lícitos e ilícitos, encubiertos o abiertos, directos o indirectos, con el fin de *persuadir* a la opinión pública y a sus propios miembros, *coaccionar* a los partidos políticos y *presionar* a los funcionarios y legisladores para que adopten las decisiones pretendidas, *pero* sin que el grupo asuma las *responsabilidades emergentes de tales actos* (2).

Se discute si una persona puede constituirse en grupo de presión. En nuestra opinión, una persona, o más bien, un grupo constituido en derredor de una persona con gravitación en las esferas gubernamentales, puede accionar como grupo de presión o factor de poder, según sea que dicha persona se encuentre *fuera* o *dentro* del poder. Es fundamental que en torno a esa persona exista una comunidad de intereses que, de algún modo, posean un mínimo de estructura orgánica. De no ser así, se trataría de una simple gravitación personal (3).

[2] No existe unanimidad en torno a la definición del grupo de presión. Jiménez de Parga los considera como "un grupo de interés actuando políticamente". Para Linares Quintana es "un agrupamiento de individuos que persiguen fines particulares comunes, que influyen sobre las decisiones de los órganos estatales, la opinión pública y los partidos políticos y hasta sobre sus propios integrantes, con el propósito de conseguir el logro de dichos fines y sin asumir la responsabilidad de la decisión política" y su rasgo más típico, es "ser un modo característico de comportamiento social con el objeto de satisfacer sus intereses". Revidatti dice que "es el agrupamiento que, para satisfacer sus particulares intereses, procura ejercer por sí el poder del Estado, al margen de la forma establecida por el ordenamiento legal vigente en éste y sin aparecer ejerciéndolo".

[3] G. BIDART CAMPOS, *op. cit.*, p. 43. Este autor cita los ejemplos del generalísimo Rafael Trujillo y de Eva Perón (p. 67) (en igual sentido se podría citar el caso de Rasputín o de la duquesa de Dubarry); sin embargo más adelante (p. 92) afirma que el sujeto del grupo de presión es siempre plural.

La presión que se ejerce sobre el poder constituido puede ser *directa* o *indirecta*; en el primer caso se coacciona directamente al funcionario, legislador o juez; en el segundo caso se utiliza una vía indirecta, presionando a los partidos políticos o a la opinión pública para obligar al funcionario, legislador o juez a adoptar la medida pretendida.

C) Grupos de tensión

Son grupos sociales que para lograr una decisión favorable a los intereses de sus miembros enfrentan al poder político en forma abierta, creando con su actitud "*tensiones*" que perturban la vida social, o bien aprovechan tensiones existentes en la sociedad para ejercer presión sobre los poderes políticos o las fuerzas económicas (4).

Hemos dicho que el grupo de interés *peticiona* sin presionar; que el grupo de presión *coacciona* sin llegar a un enfrentamiento abierto con el poder; agreguemos ahora que el grupo de tensión *se enfrenta y lucha* con el poder. Tres *comportamientos distintos*, un *idéntico agrupamiento* y un *objetivo común*; tal es la estructura y el funcionamiento de estos grupos sociales.

Un mismo grupo social puede, según las circunstancias, comportarse como grupo de interés, como grupo de presión o como grupo de tensión. Una asociación empresaria o de trabajadores puede peticionar ante las autoridades, informar a la opinión pública y solicitar la colaboración de los partidos políticos, en cuyo

[4] Los tratadistas europeos y norteamericanos no utilizan la expresión **grupos de tensión**. Respecto a los fundamentos de esta distinción, puede consultarse a CARLOS S. FAYT, "*Teoría de la Política*" (Ed. Ebeledo-Perrot, Bs. As., 1960), pp. 181-198.

caso se manifiesta como un típico *grupo de interés*; pero puede cambiar de táctica y ejercer diversas presiones sobre los funcionarios, legisladores, partidos políticos o la opinión pública por medio de amenazas, sobornos, promesas, apoyos financieros etc., para lograr sus objetivos, en cuyo caso actúan como *grupos de presión*; pero pueden elegir otra táctica y enfrentar al poder político con actitudes de lucha que perturban la vida social, económica o cultural por medio de huelgas generales, sabotajes, cierre de fábricas, campañas de boicot, manifestaciones y motines, etc.; en tales circunstancias acciona como *grupo de tensión*. Con una idéntica finalidad se utilizan tácticas diferentes, que es el factor determinante para *calificar políticamente* a los grupos sociales dinámicos.

Resumimos las diferencias entre grupo de presión y grupo de tensión con el cuadro comparativo siguiente:

A) GRUPO DE PRESION

- 1) Actúa en la legalidad.
- 2) Ejercita *poder económico o político*.
- 3) Temen y evitan la anarquía.
- 4) Intentan obtener ventajas particulares
- 5) *Persuaden o sobornan* al poder político.
- 6) Crean "estado de opinión" favorable a sus intereses.

B) GRUPO DE TENSION

- 1) Actúa *fuera* de la legalidad.
- 2) Ejercita *poder social*.
- 3) Promueven convulsiones y provocan anarquía.
- 4) Desean modificar el régimen institucional.
- 5) *Enfrentan* abiertamente al poder.

- 6) Crean "estados de tensión" en el orden social, económico y político.

D) Factores de poder

Son fuerzas sociales o sectores del poder que ejercen presión sobre el titular del poder político, sobre los otros sectores del poder y sobre la opinión pública con el objeto de imprimir una determinada orientación a la política oficial que contemple su concepción espiritual o ideológica o aquellos intereses que representan.

Le corresponde al constitucionalista Fernando Lassalle el mérito de haber utilizado por vez primera —hace más de un siglo— la expresión "factor de poder" (5). Con ella definía ciertos factores efectivos y reales de activa y decisiva gravitación en el sistema constitucional de los Estados. Pese al tiempo transcurrido desde que tomara estado público este novel concepto de las fuerzas interiores del sistema constitucional contemporáneo, no existe una definición precisa respecto de lo que es un "factor de poder". Algunos tratadistas lo identifican con los grupos de presión (6). No participamos de tal opinión. Para nosotros el factor de poder se diferencia del grupo de presión porque mientras aquél actúa *desde el poder*, éste último actúa *desde fuera del poder*. Ambos, sin embargo, coinciden en un punto: *tratan de influir las decisiones del poder político*. Pero hay una fundamental diferencia: los factores de poder tra-

(5) FERNANDO LASSALLE: "¿Qué es una constitución?". Editorial Siglo Veinte, Bs. As., 1957.

(6) Bidart Campos distingue entre *factor de presión* y *factor de poder* (op. cit., p. 65); se estaría frente a un *factor de poder* toda vez que el poder oficial se ve obligado a tener en cuenta a ese factor al adoptar la mayoría de sus decisiones.

tan de imponer una determinada orientación a la política general del Estado, sin atender las decisiones particulares, mientras éstas no vulneren o no se desvíen del lineamiento considerado como necesario; en cambio son las decisiones particulares y no la orientación política lo que preocupa y de lo que se ocupan los grupos de presión. La dinámica de los factores de poder está vinculada por lo general a determinadas cosmovisiones o ideologías; o bien, a sus sucedáneas menores, los mitos, cuando no responden a las exigencias del prestigio.

Al hablar de factores de poder se piensa de inmediato en las Fuerzas Armadas y la Iglesia, a no dudar, los dos factores de poder de mayor gravitación en nuestro país. Pero no son los únicos. Existen empresas estatales que ejercitan presión sobre diversos resortes del poder político para ganar prestigio o para imponer determinada línea en la política oficial que le permite mantener una posición privilegiada o ampliar su jurisdicción administrativa. Tal es el caso de la empresa autárquica Agua y Energía, que luchó y lucha para constituirse en el instrumento ordenador de la política energética nacional; esta finalidad la llevó a enfrentarse con poderosos e influyentes grupos de presión que representan los intereses económicos de las empresas energéticas privadas. Ejemplos similares son Y.P.F. o Aerolíneas Argentinas (que han desarrollado por años, activas campañas de opinión y tácticas ofensivas y defensivas para neutralizar la acción de los grupos de presión de los intereses particulares vinculados a la actividad petrolífera y aerocomercial). A este efecto, han editado libros, folletos, han desenvuelto campañas de difusión y de propaganda para ha-

cer conocer sus planes y su misión en la política económica nacional y en la defensa de la seguridad nacional; asimismo, han asesorado a políticos, legisladores, funcionarios y miembros de las fuerzas armadas sobre su actuación y sus servicios a favor de los intereses nacionales. Su comportamiento es, por consiguiente, típico de un factor de poder. Otro tanto podemos decir del "Ente Nazionale d'Idrocarburi (ENI)", cuya actuación en el campo petrolífero internacional ha influido no pocas veces en los lineamientos de la política exterior italiana. En estos ejemplos, la ideología es una política económica intervencionista o dirigista que se enfrenta a una ideología libre-empresista de ciertos grupos de presión y grupos de interés.

3 — LA DINAMICA DE LOS GRUPOS DE INFLUENCIA

Los grupos de influencia que acabamos de definir chocan de continuo entre sí al tratar de influir en las decisiones oficiales. De aquí que exista una estrategia y una táctica de los grupos de influencia que varía según las circunstancias y las variaciones de la política gubernamental. Los *destinatarios* de la presión pueden ser:

- a) El Poder Ejecutivo.
- b) Los órganos legislativos.
- c) La administración pública.
- d) El Poder Judicial.
- e) Los partidos políticos.
- f) La opinión pública.
- g) Los otros grupos de presión o factores de poder.
- h) Sus propios miembros.

En cuanto a los métodos utilizados varían según el grupo y según el objetivo

que se pretende alcanzar. Los más habituales son los siguientes:

- a) *La persuasión*: que consiste en convencer al funcionario o legislador de la justicia del reclamo. Se preparan, al efecto, cuidadosos antecedentes.
- b) *La amenaza*: de no apoyar económica o electoralmente una campaña política, de hacer una campaña de opinión escandalosa, etc.
- c) *El dinero*: utilizado en el financiamiento de campañas electorales, para sobornar funcionarios o legisladores, en relaciones públicas, etc.

Jean Meynaud (7) menciona los siguientes métodos de presión:

- a) intento de persuasión;
- b) amenazas;
- c) dinero;
- d) sabotaje a la acción gubernamental;
- e) acción directa.

En nuestra enunciación hemos descartado los dos últimos métodos —sabotaje y acción directa— por considerarlos propios de los grupos de tensión. Meynaud no distingue entre grupos de presión y grupos de tensión.

Los grupos de presión ejercen su coacción política por diversos medios según las circunstancias y según la estructura del poder político. En un sistema representativo actúan principalmente sobre los partidos políticos, el Congreso y la opinión pública; en los sistemas autoritarios su acción se dirige hacia las personas que ejercen el poder administrativo o a los

resortes fundamentales del poder político; en estos casos el soborno y la persuasión son los métodos preferidos.

El dominio de los medios de comunicación de masas ha sido un objetivo *intermedio* (o táctico) dentro de la estrategia de los grupos de presión. Por medio de este control de la opinión pública —manipulando las motivaciones, imponiendo ideologías, estereotipos o pautas de conducta— los grupos de presión co-gobiernan. En las sociedades en las que los medios de comunicación de masas pueden estar en manos privadas se puede, por medio del *poder económico*, adquirir *poder social* y *poder político*, al manipular y orientar las motivaciones, los sentimientos, las emociones, las imágenes y las representaciones de millones de seres anónimos que constituyen las masas sociales (8).

4 — LOS LOBBIES

En Estados Unidos fue donde por primera vez se estudió la acción de los grupos de presión (*pressure groups*). Según W. J. Mackenzie la expresión se usó por primera vez en 1928 en el prefacio de una tesis doctoral de Peter Odegard titulada *Pressure Politics: The story of the Anti-Saloon League* (9). Se ha pretendido vincular esta aparición con el sistema bi-partidista, pero como también existen grupos de presión en otros sistemas políticos unipartidarios y multipartidarios, la correlación resulta improcedente. Mejor podría decirse que el grupo de

(8) Este tema lo hemos tratado en *La opinión pública como problema social* (En *Relaciones*, N° 1, Bs. As., 1964).

(9) *Pressure Groups: The conceptual framework* (*Political Studies*, N° 3, oct. 1955).

(7) *Op. cit.*, pp. 53-62.

presión aparece en las sociedades con alto desarrollo industrial. (10).

El *lobby* norteamericano más que un grupo de presión es el instrumento político de un grupo de presión o de un grupo de interés. En los Estados Unidos la distinción entre grupo de interés y grupo de presión es un tanto imprecisa, puesto que el *lobby* se encuentra institucionalizado desde 1946 (la *Federal Regulation of Lobbying Act*). Los *lobbyists* son profesionales que se ocupan de hacer llegar a los miembros del Congreso los antecedentes sobre aquellas leyes que tienen interés en promulgar o en evitar que se promulguen. Su tarea es de asesoramiento —interesado, por cierto— del legislador que, por razones obvias, no puede conocer a fondo todos los problemas de la sociedad. Las grandes asociaciones —como la *Farm Bureau Federation*, la *National Association of Manufacturers* o la poderosa central sindical *AFL-CIO*— tienen su *lobby* instalado para estar al corriente de lo que ocurre en el Congreso y entre los senadores y representantes.

En la complejidad creciente de la sociedad contemporánea es muy difícil lograr una representación "general" de las fuerzas sociales, económicas y políticas. Los sistemas políticos están estructurados sobre la base de la representación a través de los partidos. En los regímenes bipartidistas, los partidos confeccionan plataformas cada vez más generales para poder abarcar a todas las fuerzas sociales y económicas; lo que no deja de ser

un formalismo de dudoso resultado. En esta representación insuficiente encuentra una explicación "fáctica" la existencia del grupo de presión. Los partidos han facilitado la difusión de los grupos de presión al considerar que las diputaciones son del partido y no del pueblo, como se consideraba antes (11).

5 — CLASIFICACION DE LOS GRUPOS DE PRESION

Para concluir el presente trabajo, consideramos de interés ofrecer un intento de clasificación de los grupos de presión. Sin duda, se podrán señalar algunas insuficiencias, tal como hemos encontrado nosotros en otras clasificaciones intentadas (12). La terminología imprecisa y nueva torna más difícil la sistematización de los tipos de grupos de presión. Hemos tomado los siguientes factores diferenciales: la extensión geográfica, la duración, el objeto, la posición respecto al Estado, el número de miembros, la generalidad de su actividad, la forma de actuar y el comportamiento socio-político. He aquí la clasificación:

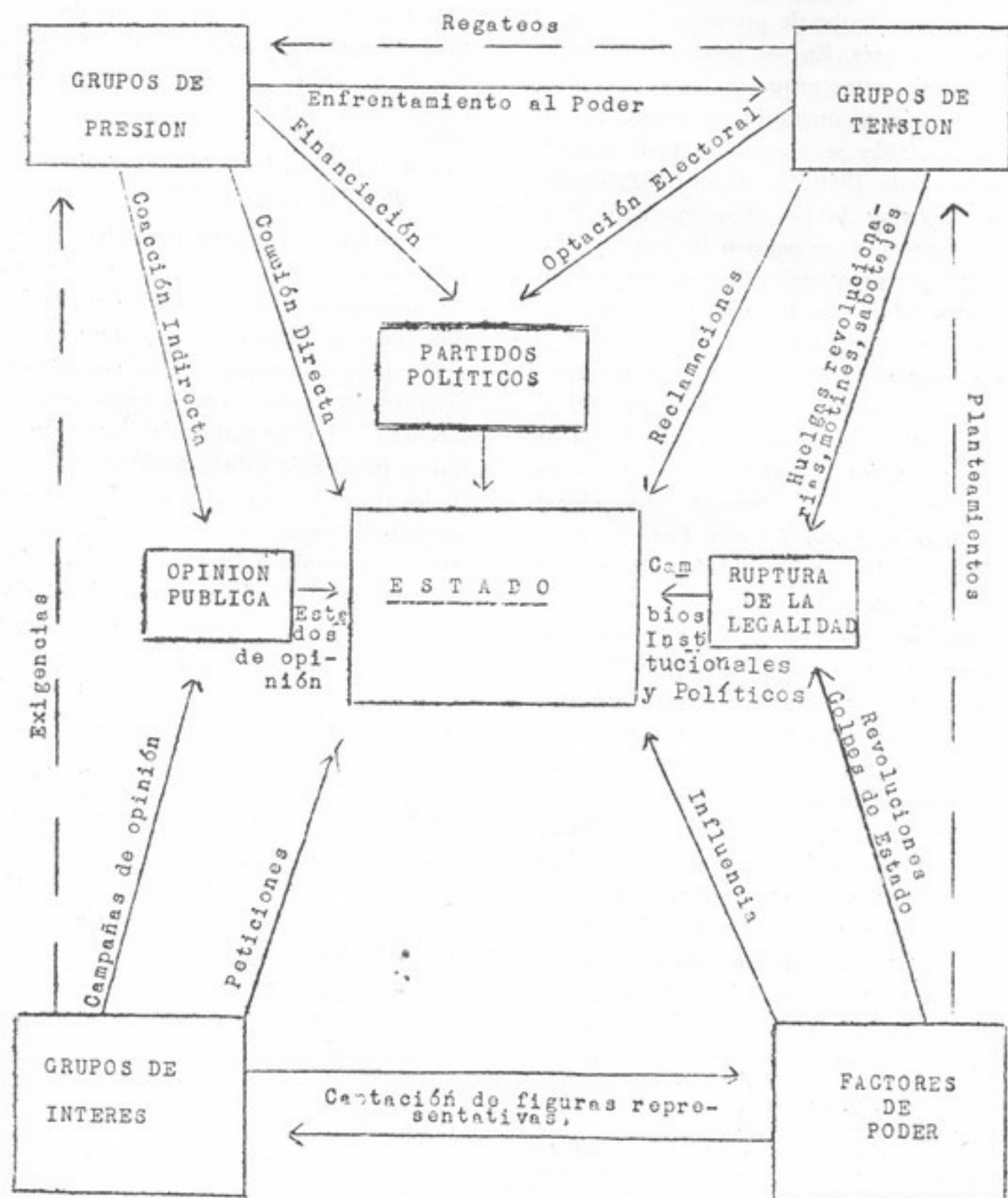
(11) Consultar a BIDART CAMPOS, *op cit.*, pp. 102-112. Interesante es la expulsión de un diputado por la Legislatura cordobesa ante la denuncia de un partido. Se sentó allí el principio de que "la banca pertenece al partido".

(12) G. REVIDATTI, *op cit.*, ofrece la siguiente clasificación:

- 1) Actitud frente a la sociedad global:
 - a) pseudosociales (trust),
 - b) antisociales (Ku Klux Klan),
 - c) prosociales (beneficencia).
- 2) Medios usados:
 - a) lícitos,
 - b) ilícitos.
- 3) Forma de actuar:
 - a) públicos,
 - b) reservados,
 - c) secretos.
- 4) Medio sobre el que presionan:
 - a) sobre la opinión pública,
 - b) sobre el gobierno.
- 5) Lugar en que ejercen la influencia:
 - a) nacionales,
 - b) extranacionales.

(10) *Lobby* significa pasillo o corredor; es el lugar donde actúan los *lobbyists*. Tratamos el tema en nuestro trabajo *La Estructura Social Argentina* (Bs. As., 1961), pp. 9-11. El trabajo de E. HEUBEL, *op cit.*, resulta muy ilustrativo, así como los de JAMES O'KEEFE, "Grupos de Presión" (*Estudios*, N° 512, marzo-abril 1960) y el de CLAUDE JULIEN, "El Nuevo Nuevo Mundo" (Madrid, 1961).

grupos de influencia en el Estado contemporáneo



clasificación de los grupos de presión

- | | | | | | | | |
|--|---|--|---|--|--|---|--|
| I. Por su extensión geográfica | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Internacionales</i>: Organización Regional Internacional de Trabajo; Sociedad Interamericana de Prensa; Federación Sindical Mundial. 2. <i>Nacionales</i>: Unión Industrial Argentina; C.G.T.; ACIEL. 3. <i>Regionales</i>: Unión Industrial Patagónica; Cámara Gremial del Comercio y de la Industria de Rosario; Unión de Cooperativas Algodoneras (UCAI). 4. <i>Provinciales</i>: Federaciones Económicas Provinciales; F.U.L. 5. <i>Comunales</i>: Unión de contribuyentes o de propietarios de bienes raíces; FUBA o FULP. | | | | | | |
| II. Por su duración | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Permanentes</i>: C.G.T.; C.G.E.; Federación Agraria Argentina; Corporación Argentina de Productores (CAP). 2. <i>Temporarios</i>: Organizaciones alemanas de refugiados del Este; Asociaciones de víctimas de una catástrofe. | | | | | | |
| III. Por su objeto | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>De vocación idealista</i>: Anti-Saloon League; Foro de la Libre Empresa; Asociación Protectora de Animales o la Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals; Ligas de defensa de la enseñanza libre o sus antagónicas en pro de la enseñanza laica. 2. <i>Organizaciones Profesionales</i>: <table border="0"> <tr> <td>A) <i>Económicas</i>: CIFARA; Cámara Argentina de Fomento del Intercambio; C.G.E.; ACIEL.</td> </tr> <tr> <td>B) <i>Gremiales</i>: Asociaciones de médicos, farmacéuticos, maestros, F.U.A.</td> </tr> <tr> <td>C) <i>Sindicales</i>: C.G.T.; Las 62 organizaciones; MUCS; Confederación General de Empleados de Comercio; Unión Ferroviaria.</td> </tr> </table> 3. <i>De defensa social</i>: Asociaciones de jubilados y pensionistas civiles; asociación de militares retirados; asociaciones de contribuyentes e inquilinos. 4. <i>Patrióticos</i>: La British Legion; la American Legion; ex-combatientes de Argelia e Indochina. | A) <i>Económicas</i> : CIFARA; Cámara Argentina de Fomento del Intercambio; C.G.E.; ACIEL. | B) <i>Gremiales</i> : Asociaciones de médicos, farmacéuticos, maestros, F.U.A. | C) <i>Sindicales</i> : C.G.T.; Las 62 organizaciones; MUCS; Confederación General de Empleados de Comercio; Unión Ferroviaria. | | | |
| A) <i>Económicas</i> : CIFARA; Cámara Argentina de Fomento del Intercambio; C.G.E.; ACIEL. | | | | | | | |
| B) <i>Gremiales</i> : Asociaciones de médicos, farmacéuticos, maestros, F.U.A. | | | | | | | |
| C) <i>Sindicales</i> : C.G.T.; Las 62 organizaciones; MUCS; Confederación General de Empleados de Comercio; Unión Ferroviaria. | | | | | | | |
| IV. Por su posición respecto al Estado | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Factores de Poder (dentro del Estado)</i> <table border="0"> <tr> <td>A) <i>Para-estatales</i>: Iglesias y Universidades.</td> </tr> <tr> <td>B) <i>Interestatales</i>: Pentágono; NATO; Junta Interamericana de Defensa; OEA; CEPAL; Liga Árabe; MCE.</td> </tr> <tr> <td>C) <i>Estatales</i>: Empresas Autárquicas; Ente Nazionale Idrocarburi; YPF; Aerolíneas Argentinas; SOMISA; FANU.</td> </tr> </table> 2. <i>Grupos de Presión típicos (fuera del Estado)</i> <table border="0"> <tr> <td>A) <i>Institucionalizados</i>: Lobbies.</td> </tr> <tr> <td>B) <i>Semi-institucionalizados</i>: U.I.A.; C.G.T.</td> </tr> <tr> <td>C) <i>No institucionalizados</i>: Foro de la Libre Empresa.</td> </tr> </table> | A) <i>Para-estatales</i> : Iglesias y Universidades. | B) <i>Interestatales</i> : Pentágono; NATO; Junta Interamericana de Defensa; OEA; CEPAL; Liga Árabe; MCE. | C) <i>Estatales</i> : Empresas Autárquicas; Ente Nazionale Idrocarburi; YPF; Aerolíneas Argentinas; SOMISA; FANU. | A) <i>Institucionalizados</i> : Lobbies. | B) <i>Semi-institucionalizados</i> : U.I.A.; C.G.T. | C) <i>No institucionalizados</i> : Foro de la Libre Empresa. |
| A) <i>Para-estatales</i> : Iglesias y Universidades. | | | | | | | |
| B) <i>Interestatales</i> : Pentágono; NATO; Junta Interamericana de Defensa; OEA; CEPAL; Liga Árabe; MCE. | | | | | | | |
| C) <i>Estatales</i> : Empresas Autárquicas; Ente Nazionale Idrocarburi; YPF; Aerolíneas Argentinas; SOMISA; FANU. | | | | | | | |
| A) <i>Institucionalizados</i> : Lobbies. | | | | | | | |
| B) <i>Semi-institucionalizados</i> : U.I.A.; C.G.T. | | | | | | | |
| C) <i>No institucionalizados</i> : Foro de la Libre Empresa. | | | | | | | |
| V. Por el número de sus miembros | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Unitivos</i>: General Motors; CADE. 2. <i>Múltiples</i>: U.I.A.; C.G.T. | | | | | | |
| VI. Por la amplitud de sus actividades | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Especializados</i>: Ramas de la producción. 2. <i>Generales</i>: C.G.E. | | | | | | |
| VII. Por su forma de actuar | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Secretos</i>: Masonería; Ku-Klux-Klan; O.A.S. 2. <i>Públicos</i>: Lobbies. | | | | | | |
| VIII. Por su comportamiento socio-político | <ol style="list-style-type: none"> 1. Grupos de interés. 2. Grupos de presión. 3. Grupos de tensión. | | | | | | |